

Terrace Mall 湘南 開業！

第2期 OB 内藤 聖一

こんにちは。小野晃典研究会第期の内藤です。この度は OB・OG 会誌第 5 巻発刊おめでとうございます。
現在私は 2010 年 3 月に慶応義塾大学大学院経営管理研究科（通称 KBS, Keio Business School の略）という Business School を修了し、国内不動産ファンド運用会社に勤めております。2011 年は Terrace Mall 湘南という大型商業施設の開発プロジェクトに携わっていました。今回は Terrace Mall 湘南と、私とその開発プロジェクトにおいてどのようなお仕事をしていたのかを簡単にご紹介しようと思います。

◆Terrace Mall 湘南とは

JR 辻堂駅北口周辺に 2011 年 11 月 11 日開業した大型商業施設で、私はこの開発プロジェクトに 1 年ほど前から携わっていました。敷地面積は東京ドーム 3.6 個分の 59,147 平方メートルで、地上 4 階建て（一部 5 階建て）の店舗面積は約 63,000 平方メートル。湘南に住む好感度層を中心とした幅広い世代をターゲットとし、バラエティ豊かな全 281 店舗の内、日本初出店は 2 店舗、神奈川県初出店は 37 店舗。モール内は「UNIQLO（ユニクロ）」や「H&M（エイチ&エム）」、「ZARA（ザラ）」、IMAX（アイマックス）デジタルシアターを有する「109 シネマズ」、湘南やハワイのローカルフードを提供するフードコートや、深夜 25 時まで営業しているスーパーマーケットなど、最新トレンドからデイリーユースまで幅広く展開。美容サロンや病院、銀行などライフサポートサービスも揃う施設です。開業日オープン時間には、約 1 万 2 千人もの方が行列をなしていたとの事、ありがたいことです。（あんまりいい写真がないので、分かりづらいですね）開業後間もないですが、特に神奈川県在住の方はお越し頂いた方も多いのではないのでしょうか？



Terrace Mall 湘南



開業日当日の写真

◆大規模商業施設の開発業務とは

大規模商業施設の開発には様々な人々が関係します。竣工式当日の披露パーティにはこの施設に携わった関係者全員がこられました。その面々をみればその多様さがお分かりいただけると思います。藤沢市長、茅ヶ崎市長、各商工会議所、商店会関係者、建設会社、設計会社、内装会社、施設に関する契約書のリーガルアドバイザーを務めた弁護士、外資系投資家、外資系銀行、信託銀行、開発会社（Developer あるいは Development Manager）、施設運営会社（Property Manager）、そして私が所属する運用会社（Asset

Manager) 等です。これだけの面々関わってはじめて Terrace Mall 湘南は開業することが出来ました。それぞれが担う仕事は多岐にわたりますが、その一部を紹介します。

特定の場所に存在する土地に、どのようなコンセプトの施設を作るか、例えば住宅にするのか、オフィスにするのか、商業施設を作るのか、検討するのは Development Manager の役割です。Terrace Mall 湘南の例で言えば、人口や用途、約 6 ヘクタールの土地と、湘南エリア広域の住民に受け入れられるような、その地域の特性を考慮して施設コンセプトを作り上げ、それを元に商業施設開発を推進します。

Property Manager はテナントリーシング (テナント誘致)、プロモーション (販売促進活動)、テナントリレーション (売上動向の把握、賃料収受等)、施設管理等を行います。地域商圏分析から、具体的にどのテナントを誘致するのか、大手広告代理店と施設をどのようにプロモートするかを検討する役割なので、小野ゼミ的には彼らのお仕事が一番分かりやすいかもしれません。

私のお仕事である Asset Management は、金融寄りのお仕事です。仕事内容は個人年金の資産運用等が一番連想していただけるかもしれません。個人年金の資産運用は、お客様の資金 (年金) をお預かりして、株式や債券等に投資し、銀行に預けるよりも高いリターンを目処として (ケースバイケースかもしれませんが) 投資リターンを実現し、お客様の個人資産を運用していきます。しかし私が従事している不動産の asset management は、上記と 2 点異なります。まずお客様は一般消費者ではなく、大口の機関投資家 (今回の場合は外資系投資家) であること。次に投資先が株式や債券ではなく、不動産であることです。機関投資家からお金を預かり、銀行から融資してもらい、土地を購入し、Development Manager や Property Manager に開発を委託し、開業後の施設から得られる賃料 (各テナントから得られる家賃) を投資家にかえて高いリターンを投資家にもたらすのがお仕事です。お仕事の基本は投資家とのリレーションや資金調達等ですが、弁護士と協力して関連する契約書を作成することや、Development Manager や Property Manager と施設開発に関して具体的に検討することもあります。

◆おわりに

Terrace Mall 湘南は外資系投資家からの投資を受けて完成したプロジェクトです。恐らく日本においてこれだけ大規模の商業施設開発に外資系投資家が資金を投じた事例はないと思われます。不動産投資に資金が回ってこないこのご時勢にプロジェクトを推進できたのは、ひとえに彼らの潤沢な資金によるところが大きく、日本における彼らのプレゼンスは今後も拡大されていくのかもしれませんが。多岐にわたる関係者や外資系投資家とのやり取りの中で、これまで個人的に経験したことがない大変さがあり、様々な苦労もありましたが、Terrace Mall 湘南の開発プロジェクトは、MBA で学んだ事 (詳細は OB・OG 会誌 第 2・3・4 巻を参照) を実際のビジネスに役立てることが出来、かつ昔からの夢であった大規模不動産開発に従事することが出来たことから、言葉に表せないくらいの喜びを感じる事が出来た仕事です (ものすごく色々な苦労もしましたが)。日本への今後の不動産投資、アジア圏での不動産共同開発等、今後の事に思いをはせると、楽しみ (苦しみ) は尽きません。